

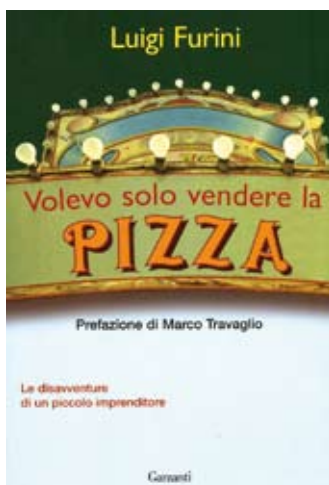
LA RECENSIONE/1

Com'è difficile far nascere un'azienda

di Paolo Gerbaldo

Una nuova storia delle disavventure di un imprenditore in Italia. Così potrebbe venire sintetizzato questo libro di Luigi Furini, giornalista di lunga esperienza, che riassume, attraverso un rocambolesco *iter* in cui non mancano ironia e momenti di sdegno, situazioni comiche e tratti degni del teatro dell'assurdo, un percorso ad ostacoli per aprire, a Pavia nel 2003, una pizzeria al taglio di nome Tango. La forma è quella giornalistica, scorrevole e accattivante, gli argomenti, però, sono attuali: basta infatti guardarsi intorno per rendersene conto.

All'inizio della narrazione, Gigi appare smanioso, fatti due conti con l'amico Andrea, di diventare imprenditore. È uno che si lascia infatti catturare dal gioco di avviare un'attività in proprio senza conoscerne le difficoltà. Sulla scia di una narrazione condotta in prima persona "Volevo solo vendere la pizza" si presenta un po' come un romanzo di formazione al termine del quale, parafrasando il Renzo dei Promessi sposi, Gigi avrà imparato a non dare nulla per facile e scontato. In trentadue brevi capitoli viene così raccontato, e sezionato, tutto un mondo di piccoli imprenditori, lavoratori assenteisti e motivati, norme, corsi, autorizzazioni, professionisti, spese, marche da bollo, sindacalisti, richieste di risarcimenti: un materiale privilegiato per una ricostruzione che si ripropone, prima di tutto, l'obiettivo di spiegare quanto sia lungo e complesso essere a norma per arrivare, finalmente, a vendere una fetta di pizza. Si potrebbe inoltre aggiungere, con le parole di Furini, che,



L. Furini, *Volevo solo vendere la pizza. Le disavventure di un piccolo imprenditore*, Garzanti, Milano 2007, pp. 200, euro 14.

**Il giornalista
Luigi Furini
racconta
le disavventure
di un giovane
imprenditore**

prima di incassare un euro, bisogna prima spenderne centomila.

Il secondo elemento di continuità con le difficoltà burocratiche superate, a fatica, per arrivare a vendere il primo trancio di pizza, sono poi quelle relative alla gestione delle risorse umane: "Tango è aperto da dieci giorni. Gli incassi non vanno male, anzi. Siamo sui sei-settecento euro al giorno, un po' meno al sabato perché le scuole sono chiuse. Vorrei quasi festeggiare quando Luisa, l'unica commessa a tempo pieno, presenta un certificato medico" (p. 80).

Proprio sull'onda dei positivi riscontri economici, che Furini sottolinea più volte, emergono gli aspetti di sod-

disfazione della sua avventura imprenditoriale: "Gli incassi sono decisamente buoni. (...) E poi la pizza è buona, le ragazze sorridono e ho comprato tre cassette di tango argentino, così per stare in tema con l'insegna, enorme, stampigliata sulla vetrina. Non c'entra niente il tango con la pizza, ma è lo stesso. Mi sembra una cosa nuova che, insieme agli incassi, mi mette di buon umore" (p. 92).

La ricostruzione di questa vicenda umana si pone così come un'analisi che, pur presentata in una versione brillante, capace di ispirare una sincera simpatia per l'imprenditore Gigi, non manca di fornire lo spunto per una discussione su temi quali i rapporti di lavoro e l'eccesso di restrizioni legislative di un sistema che, non solo per Gigi, finisce per far desistere molti dall'attività imprenditoriale.

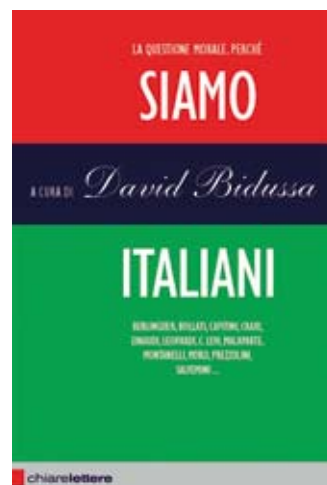
In questa scommessa persa, Gigi, in un primo momento di sconforto, aveva però colto uno dei motivi che, nonostante tutto, contro tutti, e impegnandosi continuamente in prima persona, inducono gli imprenditori, piccoli e grandi, a non mollare: "Mi viene voglia di chiudere tutto. Basta. Invece penso alle ragazze che, con tanto impegno, mandano avanti la baracca. A Cristina, alla perenne ricerca di un fidanzato. A Sara, che si mantiene agli studi di ingegneria. A Migena, che aspetta tutte le settimane una lettera dall'ambasciata con l'agognato visto per il Canada. Lavorano seriamente, come dovrebbe essere nella norma. Almeno mi pare. Decido che le mele marce sono solo alcune, in mezzo a tante mele buone. Dunque si va avanti" (p. 146).

LA RECENSIONE/2

Mangement italiano ancorato alla famiglia

di Gianfranco Petrillo

"Ancora con difficoltà si deve registrare nel nostro Paese il passaggio a una funzione di *management* fondata sulle competenze e non sulla 'famiglia'". Anche questa è una conseguenza dei difetti degli italiani, riassunti da Bidussa a p. 7 della sua introduzione: "1) un diffuso cinismo; 2) l'assenza di una classe dirigente; 3) l'assenza di una vita interiore; 4) il familismo amorale in opposizione al senso civico, ovvero la prevalenza della famiglia sulle istituzioni dello Stato, anteponendo il benessere proprio a quello collettivo; 5) il trasformismo, inteso non solo come filosofia dei 'voltagabbana', ma anche come procedura tesa all'accantonamento del conflitto sociale; 6) la furbizia, nella convinzione "che la dissimulazione, il doppio gioco, l'allusione costituiscano delle risorse che consentono il superamento dell'avversità". Il tutto sfocia nell'antipolitica, oggi particolarmente in voga. Ma tutto ciò è frutto della storia e Bidussa, storico delle idee e editorialista del quotidiano genovese "Il Secolo XIX", critica quindi quella che chiama l'Italianologia, la mania, anch'essa difetto italiano tipico, di costruire un'immagine fissa del nostro popolo. E lo dimostra con questa antologia di brani di autori che vanno dal secentesco Torquato Accetto a Bettino Craxi, passando - tra gli altri - da Giacomo Leopardi, Giuseppe Prezzolini, Carlo Levi, Luigi Einaudi, Ennio Flaiano, Gianni Brera, Enrico Berlinguer, Leonardo Sciascia, avendo come punto di riferimento Giulio Bollati cui va il merito di aver aperto, una trentina d'anni fa, la questione. Non esito: è un agile



David Bidussa (a cura di), *Siamo italiani*, Chiarelettere, Milano 2007, p. 175, 10 euro.

libretto che tutti dovrebbero leggere, per farne oggetto di discussioni, le più franche possibili, in famiglia, a scuola, con i colleghi, con gli amici. Sono rare, infatti le occasioni in cui ci si possa guardare allo specchio per cogliere nella nostra immagine - non solo nazionale, oserei dire, ma anche individuale - tanti particolari, tante sfumature. La fioritura di un dibattito sui caratteri degli italiani (sul tema è in libreria anche un libro del sempre imprevedibile Francesco Cossiga), così come di quello sulla patria e sua relativa "morte" (avviato

dai lavori di Ernesto Galli della Loggia e Gian Enrico Rusconi) è sintomo certo di un cambiamento in atto. Dove esso porti non è dato sapere, perché sempre frutto della storia sarà.

Semmai, obietterei a Bidussa di essere ricascato anche lui in una sua forma di Italianologia. Dalla storia, a leggerla tutta e bene, le figure degli italiani emergono non tutte così negative come le rappresenta una vulgata interessata a coltivarne la pigrizia. Basti questo aneddoto dello studioso di letteratura tedesca Marianelli Marianello. Durante una tavola rotonda della radio di Amburgo con altri studiosi stranieri, nell'immediato dopoguerra, il moderatore tedesco, nel dargli la parola a proposito di eroismo, disse per scherzo che un italiano non doveva essere tanto competente sul tema. Marianelli non si scompose: "effettivamente noi italiani ci buttiamo a fare gli eroi soltanto quando l'uomo in noi va davvero in tutto e per tutto d'accordo col soldato. Purtroppo, a volte, migliaia di giovani morti servono, dopotutto, da foglia di fico per ideologie bestiali come il nazismo".

LA SEGNALEZIONE: "UPDATE YOURSELF" DI BOSIO

È uscito recentemente nelle librerie "Update yourself" (Nuova Editrice Apulia) di Alberto Bosio, motivatore e studioso dei comportamenti umani, trainer dell'Asms (Advanced Sales Manager School). La pubblicazione è un manuale semplice e pratico, che intende aiutare il lettore a "sopravvivere" alla vita moderna, dove la nostra mente, in origine macchina perfetta e che lavorava per noi, tende sempre più a diventare sovraccarica e a dare problemi. Per l'autore il nostro cervello è come il software di un computer: quando è intasato da troppe informazioni rallenta e lavora male. Per questo ci sono gli Updates, programmi che agevolano il lavoro del nostro cervello e lo liberano dal superfluo. Attraverso riflessioni ed esercizi divertenti, l'autore insegna come aggiornarsi, per vivere la nostra vita sempre al meglio.

LA CARICA DEI VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. UN OFFERTE PER CHI

RANCH
DA 7.500 EURO*

EXPERT
DA 11.700 EURO*

BOXER
DA 13.300 EURO*

Finanziamento Peugeot Finanziaria TAN 4.95% con Furto, Incendio, Cristalli, Kasko e 5 anni di Garanzia !!

Cuneotre

CONCESSIONARIA

★ **cuneo**
in via Savona 77 - 0171.40.34.34

★ **mondovì**
Baravalle M. & C. - 0174.42.988

★ **fossano**
Dimensione Auto - 0172.80.462

★ **saluzzo**
in c.so 27 Aprile 26 - 0175.41.885

★ **savigliano**
in via Fogliatti 24 - 0172.71.14.43

PEUGEOT

(*) CONDIZIONI RISERVATE AI POSSESSORI DI PARTITA IVA CON UN USATO DA ROTTAMARE (PREZZO "SU STRADA", IVA E IPT ESCLUSE)